

苏宁加入临沂家电零售大军

直言打造“临沂家电第一店”，本地商家严阵以待

8日，苏宁电器宣布其临沂人民广场店即将开业，并表明以打造“临沂家电第一店”为目标。面对苏宁的到来，不少本地商家已做好应对准备。业内人士认为，面对激烈的竞争，最终受益的将是消费者。

苏宁>>

打造“临沂家电第一店”

8日上午，记者在苏宁电器集团新闻发布会上获悉，苏宁临沂人民广场店将于12月24日开业。

苏宁自购的临沂人民广场旗舰店位于金鼎国际大厦，面向临沂人民广场，与银座商城、大润发超市相邻，处在临沂商业的核心地带。发布会现场，山东苏宁电器总经理沈文清表示了对临沂市场的信心，并表示以打造“临沂家电第一店”为目标。

据了解，苏宁电器为进入临沂市场，做了大量准备。自2008年起，该公司便发现了临沂市场的繁荣，经过长期的市场调查，以及后来的选址、人才招聘，现在各项准备工作都在继续，其在临沂的第一家店即将呈现在临沂市民眼前。

据悉，苏宁12月份将在全国开100家店面，临沂人民广场店是其中之一，该店采用的便是第五代3C+模式，投入装修费用近千万元。

“我们对人民广场店执行了最高等级的装修布展标准。”沈文清告诉记者。

苏宁济南管理中心市场策划部部长伊鹏表示，通过对临沂家电市场的长期调查，他们已经意识到临沂家电市场的竞争程度已经非常激烈，但是他们已经做好准备。

由于长期的品牌建设，虽然苏宁还没有真正来到临沂，但是其品牌知名度已经很高。“家电行业的竞争，拼的就是价格、产品、服务。”伊鹏说。

同时，他告诉记者，苏宁的优势在于大单采购，价格低、货源足，而且他们有庞大的供应商体系，能够把很多品牌的最新款产品拿到手，比如iPhone4、诺基亚M8等产品。另外在售后服务方面，该公司拥有自身的售后服务体系，坚持优质服务，伊鹏相信苏宁不怕竞争。



山东苏宁电器总经理沈文清在新闻发布会现场致辞。

本地商家>>

面对竞争更注重提升自身

对苏宁电器到来的态度，记者采访了多位本地家电零售商场管理人员，他们表示，全国大型连锁企业来临沂是必然趋势，面对更加激烈的竞争，他们会积极面对，从自身产品质量、售后服务等方面获得消费者的信任。

8日下午，金鹰美佳的总经理孙科表示，临沂市家电行业的竞争程度不亚于青岛、济南等大城市，前几年国

美也曾来临沂开店。苏宁在临沂开店，加剧竞争是不可避免的。

孙科同时认为，作为本土企业，他们有得天独厚的优势。“我们金鹰美佳在临沂经营了接近20年了，深知本地消费者的需求和消费习惯。可以说，已经在临沂消费者心目中留下了深深的烙印。”

金鹰家电水田桥店冰箱、洗衣机部业务经理李先

刚表示，得知了苏宁将来临沂的消息，他们做了充分的准备，比如新购入多辆送货车，并培养了不少安装、维修人员，将更好地为顾客解决问题。

“竞争中肯定会涉及价格，但是大家都不希望出现单纯的价格战，各方在竞争中会更注重自身的售后服务、产品质量等方面，这样下来，最终受益的是消费者。”李先刚这样分析。

看法>>

竞争中受益的将是消费者

在采访中，多数人都认为目前临沂家电市场的竞争极为激烈。目前市区各个家电商场及分店达10余家，各商家为抢占市场份额，已经在商场上厮杀多年。

随着苏宁的到来，有人认为可以起到“鲶鱼效应”，使商家的服务质量更上一层，最终使消费者受益。同时还有人担忧，虽然各商家都在避免恶意的“价格战”，但是谁也不能保证它不会出现。

面对临沂家电市场近乎惨烈的竞争，金鹰家电冰箱、洗衣机部业务经理李先刚分析，几年内，临沂家电零售行业可能面临重新洗牌，现有的竞争格局肯定会被打破。“竞争如此激烈，肯定会有人挺不住的。”他这样说。

临沂市政府秘书长赵富军认为，苏宁的到来，会加剧临沂市家电零售行业的竞争状况，竞争会促进各方提高产品和服务质量，最终受益的是消费者，对于行业的发展也具有重要作用。

文/本报记者 周磊